Juillet 2006 Série socio-économique 06-017

Profil et possibilités de l'industrie de la maison usinée au Canada

INTRODUCTION

Le secteur de la construction résidentielle au Canada enrichit l'économie canadienne d'environ 80 milliards de dollars annuellement. Comparativement à l'industrie de la construction résidentielle traditionnelle, la part de marché du secteur de la maison usinée demeure relativement petite au Canada : la production se chiffre à environ 1,2 milliard de dollars. Malgré son petit marché, ce secteur constitue une partie importante de l'industrie de la construction résidentielle, car il crée des occasions d'augmenter les exportations d'habitation, permet de relever des défis environnementaux et contribue à l'innovation dans la construction résidentielle.

Cette recherche a permis de relever plusieurs catégories importantes d'habitations usinées disponibles au Canada, notamment :

- Maisons préfabriquées;
- Maisons modulaires;
- Maisons à éléments prédécoupés ou industrialisées;
- Maisons en pièce sur pièce ou à ossature de bois;
- Collectifs d'habitation modulaires;
- Bâtiments non résidentiels à charpente de bois.

Les maisons préfabriquées et les maisons modulaires constituent les deux segments les plus importants du secteur du logement individuel usiné.

Les maisons préfabriquées, communément appelées maisons mobiles, sont entièrement construites en usine. Généralement de plain-pied, les maisons préfabriquées sont transportées sur le chantier en une ou deux sections et assemblées sur des fondations superficielles sans exiger de travaux importants de construction. Au Canada, les maisons préfabriquées représentent maintenant 23 % de la production des maisons individuelles usinées.

Une maison modulaire est une habitation usinée constituée de sections indépendantes et finies qui sont assemblées sur des fondations permanentes au chantier. Les modules, quel qu'en soit le nombre, peuvent être assemblés pour former des maisons de plain-pied ou à plusieurs étages. Parfois, des modules sont utilisés pour construire des maisons en bande ou des immeubles d'appartements de faible hauteur. Les maisons modulaires représentent plus de 40 % de la production des maisons individuelles usinées et gagnent en popularité.

MÉTHODE

Les chercheurs ont eu recours à diverses techniques de collecte de données afin d'élaborer un profil du secteur des maisons usinées, de documenter l'intégration des maisons et des éléments usinés dans l'industrie de l'habitation canadienne et commenter le degré d'innovation dans l'industrie de l'habitation.

Cette étude conjugue les principales données sur l'importance et l'ampleur du secteur des maisons usinées avec les renseignements recueillis lors d'entrevues menées auprès des intervenants de l'industrie et de visites de chantier.

Les chercheurs ont interrogé des gens de l'industrie, notamment des producteurs de maisons usinées, des détaillants et distributeurs ainsi que des analystes de marché. Des producteurs de maisons, des centres de vente au détail et des collectivités de maisons usinées ont reçu la visite des chercheurs en Colombie-Britannique, en Alberta, en Ontario, au Québec et au Nouveau-Brunswick. Les renseignements ont été recueillis auprès des principales sources d'information de l'industrie, à savoir les analystes de la SCHL, Statistique Canada, Industrie Canada, l'Institut canadien de l'habitation usinée, la Manufactured Housing Association of Canada et des consultants du secteur privé.

Canada

SCHL CMHC
AU CŒUR DE L'HABITATION

PROFIL DE L'INDUSTRIE

Depuis toujours, le secteur canadien de l'habitation centre ses efforts sur les maisons préfabriquées, qui sont habituellement placées sur des terrains loués dans des quartiers de maisons mobiles. Cette façon de faire est graduellement remplacée par un marché défini par les consommateurs qui achètent des maisons modulaires ou industrialisées pour les monter sur des fondations permanentes situées sur le terrain qu'ils possèdent.

En 1996, la SCHL a publié un document intitulé *A Structural Profile of the Manufactured Housing Industry in Canada, United States, Japan and Germany*, qui se fondait sur des données de 1993. La présente étude fait appel aux repères tirés de l'étude de 1996 et à des données de 2004 afin de suivre l'évolution de l'industrie depuis 1993.

Toutefois, les différentes méthodes utilisées dans la présente étude et celle de 1996 font en sorte que la comparaison directe entre les deux s'avère limitée. Par exemple, la présente étude inclut le secteur des maisons en panneaux non faits en bois. L'étude de 1996 ne tenait pas compte des maisons en panneaux parce qu'elles ne représentaient qu'un petit segment du marché en 1993.

Tableau 1 – Production de maisons usinées en 1993 et 2004

	2004	Part du marché[1]	1993	Part du marché[1]
Logements totaux	24 440		17 330	
Non résidentiels[2]	7 550		2 343	
Collectifs d'habitation	2 090		1 289	
Maisons individuelles	14 800		13 698	
Maisons usinées	3 420	23 %	3 033	22 %
Maisons modulaires	6 160	42 %	4 679	34 %
Autres	5 220	35 %	5 986	44 %

[1] Pourcentage de la production totale de maisons individuelles.

[2] Le terme « non résidentiel » inclut des bâtiments tels que les campements ouvriers et les centres communautaires.

En 2003, le secteur des maisons usinées au Canada regroupait 190 entreprises, dont 47 % étaient situées dans l'Ouest canadien. En général, les producteurs canadiens fonctionnent à plein régime et sont solvables. Les données tirées de l'*Enquête annuelle sur les manufactures* de Statistique Canada donnent à penser que la rentabilité au cours des cinq années se terminant en 2003 était d'environ 15 % pour l'industrie.

Entre 1994 et 2004, le prix des maisons usinées a grimpé de 37 %, ou 3,1 % par année. Durant cette même période, le prix des maisons neuves traditionnelles (excluant le prix du terrain) a augmenté de 28 %. Cette tendance en matière de prix est une indication de l'augmentation de la taille des maisons usinées bâties et de la qualité améliorée des matériaux entrant dans leur fabrication. Même soumises à des normes de qualité accrues, une maison usinée coûte tout de même environ 18 % de moins par mètre carré à produire qu'une maison traditionnelle équivalente.

En 2004, les ventes nationales d'habitations usinées se chiffraient à environ 700 millions de dollars. Le Canada dispose aussi d'un excédent commercial important dans le secteur des maisons usinées. Toujours en 2004, les exportations d'habitations usinées se sont élevées à 157 millions de dollars, alors que les importations atteignaient 9 millions de dollars.

Le secteur de l'habitation usinée est soumis à des interdépendances autant en amont qu'en aval de la production. Parmi les relations importantes présentes en amont, on compte les producteurs de portes et fenêtres, les fabricants de fermes, les fabricants d'armoires et les fabricants de produits en bois d'ingénierie. De solides relations avec les secteurs en amont sont essentielles aux producteurs de maisons usinées étant donné que l'efficacité de la ligne de production repose sur le respect des délais de livraison pour des éléments indispensables. Les relations importantes en aval comprennent celles avec les entreprises de transport et les réseaux de détaillants et de constructeurs. La majorité des constructeurs sous-traitent les services de transport par camions et se fient à leurs relations avec les détaillants pour la mise en marché de leurs maisons.

CONDITIONS ÉCONOMIQUES ET MILIEU CONCURRENTIEL

La demande des consommateurs pour des maisons usinées est stable mais à la hausse. Même s'il est peu probable que cette demande augmente de façon marquée à court terme, plusieurs facteurs indiquent qu'elle demeurera favorable.

En règle générale, la demande des consommateurs pour les maisons usinées est segmentée entre les consommateurs de maisons à prix abordable, occupant principalement des maisons préfabriquées situées dans des quartiers dont les terrains sont loués, et ceux de maisons haut de gamme construites sur mesure.

Dans le cas des maisons haut de gamme, la demande demeure stable et le secteur devrait continuer à profiter des augmentations touchant les revenus réels et de l'impact qu'elles auront sur la demande d'habitations au Canada.

On constate également une demande peu importante bien que dynamique pour des maisons de vacances, particulièrement pour des maisons industrialisées. Alors que la demande pour des maisons usinées classiques (préfabriquées, modulaires et en panneaux à ossature en bois) est stable, celle qui touche les produits innovateurs dans ce même secteur semble forte.

Le degré de concurrence dans le secteur canadien de l'habitation est en constante évolution. Bon nombre de producteurs mettent sur pied des campagnes de marketing afin d'augmenter les ventes de leurs produits et leur part du marché.

En général, il y a quatre types de concurrence dans ce secteur, mais les producteurs ne les utilisent pas nécessairement tous :

- Concurrence parmi les producteurs de maisons usinées dans un même segment (par exemple, celui des maisons modulaires).
  Ce type de concurrence tend à se faire au niveau local, entre des producteurs situés à environ 500 km (300 mi.) les uns des autres. Dans ce cas, le comportement concurrentiel typique, notamment la protection des techniques de production ou de commercialisation et des structures de prix semblables, est courant.
- Concurrence avec les constructeurs d'habitations traditionnelles.
  Le rapport entre la pénétration du marché et les efforts consacrés à la concurrence que se livrent les producteurs de maisons usinées et les constructeurs d'habitations traditionnelles est dicté par le degré avec lequel les producteurs en usine réussissent à commercialiser leur produits dans différents segments. Dans un marché où la pénétration est élevée, les producteurs en usine réussissent à vendre leurs produits à divers segments. Dans ces conditions de marché, la concurrence est plus vive avec les constructeurs d'habitations traditionnelles qui ciblent les mêmes segments. Dans les marchés où la part des producteurs en usine est plutôt mince, la concurrence avec les constructeurs d'habitations traditionnelles semble moins forte.
- Concurrence entre les producteurs de maisons usinées dans différents segments (par exemple, les producteurs de maisons modulaires qui font la concurrence aux producteurs de maisons préfabriquées). Ce type de concurrence est très peu présent dans certains marchés. En général, elle se fait entre les producteurs qui sont situés à proximité les uns des autres. Les stratégies de marketing semblent avoir la cote, les producteurs mettant l'accent sur les avantages de leur segment et les désavantages des segments concurrents.
- Concurrence sur la scène internationale.
  Seule une minorité de producteurs canadiens se livrent au commerce international. Cependant, il y a des situations où des membres de l'industrie unissent leurs forces, souvent avec des partenaires du secteur public, afin de se mesurer à la concurrence internationale en tant que groupe. Le programme Super-E[MC], une initiative de Ressources naturelles Canada, de la SCHL et du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, est un exemple de partenariat public-privé qui commercialise les compétences spécialisées des Canadiens dans la production d'habitations saines et écoénergétiques sur les marchés étrangers.

PERCEPTION PAR LE PUBLIC

L'une des clés de la réussite future du secteur de la construction des maisons usinées au Canada est l'amélioration de la perception qu'a le public du produit. Règle générale, les maisons usinées sont de plus en plus acceptées chez les propriétaires pour les raisons suivantes :

- La qualité et les caractéristiques esthétiques se sont améliorées. Ainsi, on trouve maintenant des plans d'aménagement plus spacieux, des plafonds en voûte, des foyers, etc., et des options personnalisées destinées à répondre aux demandes des consommateurs;
- Bon nombre de modèles de maisons usinées modernes peuvent s'adapter aux caractéristiques architecturales qui sont souvent impossibles à distinguer de celles des maisons traditionnelles.

Un certain nombre de producteurs interrogés dans le cadre de cette étude pensent que les perceptions du public relativement aux maisons usinées par le public prennent une orientation positive.

TECHNOLOGIE, PRATIQUES DE PRODUCTION ET MATÉRIAUX

Le secteur des maisons usinées est en général une industrie à « faible technologie », mais qui demeure assez exigeante en main-d'œuvre. En fait, la technologie utilisée tend à être légèrement différente de celle utilisée pour les maisons traditionnelles. Toutefois, certains producteurs se servent de machines de plus en plus complexes, telles que des gabarits de charpente, des scies et des ponts de clouage automatisés et informatisés ainsi que des ponts roulants et des échafaudages.

Les processus utilisés dans la production des maisons usinées varient d'une entreprise à l'autre. Même si la théorie relative à la production semble indiquer qu'il ne devrait y avoir qu'un processus plus ou moins efficace, les constructeurs canadiens font appel avec succès à une variété de pratiques différentes. La plupart des constructeurs en usine se servent d'une chaîne de production pour fabriquer à terme leurs produits et quelques-uns ont adopté les principes de la production allégée qui n'utilisent que les ressources nécessaires afin de tirer profit de l'efficacité d'approvisionnement des modèles fabriqués en usine.

Les matériaux entrant dans la construction des maisons usinées sont, dans la plupart des cas, les mêmes que ceux utilisés dans les maisons traditionnelles, le bois étant la principale matière première. L'utilisation de produits de bois à valeur ajoutée, tels que les panneaux à copeaux orientés (OSB), varie considérablement d'un fabricant à l'autre.

La clé de l'abordabilité des maisons usinées est le pouvoir d'achat des entreprises, souvent des producteurs à grande échelle, et de l'efficacité du processus de fabrication. La fabrication en usine offre des avantages aux producteurs, notamment :

- La construction se fait dans un milieu contrôlé;
- Les retards dus aux intempéries, qui peuvent toucher durement la construction traditionnelle, n'ont pas d'incidence sur la productivité;
- Les stocks sont mieux gérés et les matériaux sont mieux protégés contre les dommages causés par les intempéries et le vol;
- Une chaîne de production permet d'utiliser en permanence la main-d'œuvre, la machinerie et les outils spécialisés servant à exécuter chacune des étapes de la fabrication;
- Les travailleurs peuvent travailler en équipe sous la supervision de professionnels.

Les économies de main-d'œuvre et l'efficacité qu'offre la production de maisons en usine permettent au secteur de réduire les coûts de production d'environ 18 %.

INTÉGRATION DANS L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION RÉSIDENTIELLE

L'intégration entre les constructeurs en usine et les producteurs de maisons traditionnelles n'a jamais été très forte. Or, l'intégration est un débouché prometteur pour le secteur de la maison usinée.

Pour les constructeurs de maisons traditionnelles, l'intégration réduit le temps de production et le nombre d'ouvriers spécialisés sur le chantier. Pour les constructeurs en usine, il s'agit d'un excellent moyen d'augmenter leur part du marché.

Il existe plusieurs exemples de relations entre les producteurs de maisons usinées et les constructeurs de maisons traditionnelles. Le genre d'intégration varie. Certains grands constructeurs de maisons traditionnelles possèdent des filiales de construction de maisons usinées. Quelques constructeurs de maisons usinées contrôlent des sociétés de construction et d'exploitation de maisons traditionnelles.

Une meilleure intégration entre les producteurs de maisons usinées et les constructeurs de maisons traditionnelles est difficile compte tenu des conditions changeantes de la demande en matière d'habitation, de la rigidité des pratiques d'affaires traditionnelles et des contraintes de capacité auxquelles pourraient être confrontés les constructeurs de maisons usinées. Les perspectives d'une intégration plus poussée dépendront des partenariats qui pourront être créés entre les producteurs de maisons modulaires personnalisées et les constructeurs et promoteurs de nouveaux lotissements.

INNOVATION ET GÉRANCE DE L'ENVIRONNEMENT

L'innovation dans le secteur de l'habitation est lente et graduelle. Bien que le secteur de la fabrication soit le plus gros investisseur en R et D au Canada, seule une très petite portion de ces dépenses provient des producteurs de maisons usinées. Cependant, le secteur des maisons usinées a apporté des améliorations à la production dans le secteur de la construction d'habitations au Canada, telles que :

- des techniques de construction générant des économies de main-d'œuvre;
- une utilisation efficace des matériaux qui permet de réduire la production de déchets;
- des temps de production plus courts;
- l'achat de matériaux en vrac;
- l'utilisation d'éléments préfabriqués.

Sur le plan environnemental, la construction de maisons usinées permet un assemblage plus efficace, évite les répercussions néfastes des conditions climatiques sur les matériaux de construction et réduit la quantité de déchets produits.

Un certain nombre de producteurs de maisons usinées sont conscients des avantages que représente la promotion de l'aspect écologique de leurs produits et ont intégré des normes relatives à l'efficacité énergétique et à la qualité de l'air intérieur dans leurs concepts afin de se conformer aux normes R-2000 du Canada ou aux spécifications ENERGY STAR des États-Unis. La façon la plus économique d'apporter des améliorations éconergétiques est de le faire lors de la construction de la maison; le secteur des maisons usinées devrait donc prendre de plus en plus d'importance lorsque l'efficacité énergétique fait partie des objectifs à atteindre.

APERÇU DU SECTEUR DE LA MAISON USINÉE

Les possibilités des maisons usinées dépendent :

1. de ce qui motive la demande relatives aux maisons traditionnelles : la croissance de la population, la constitution des ménages et la demande de maisons individuelles;
2. des éléments qui rendent les maisons usinées uniques : l'abordabilité, le degré de personnalisation et la demande provenant de segments à créneaux, comme les collectivités de personnes d'âge mûr.

On prévoit que les taux de croissance de la population et de constitution des ménages baisseront modérément jusqu'à la fin de 2010, étant donné que la population vieillit et que le cycle de logement prend de la maturité. On prévoit aussi que les mises en chantier de maisons individuelles seront modérées d'ici la fin de 2010, à la suite du ralentissement de la demande globale pour les maisons neuves et en raison du fait que des occupants de maisons individuelles continueront d'emménager dans des logements de type appartement.

La demande possible à l'endroit des maisons usinées dépend également des caractéristiques démographiques de la population. Le vieillissement de la génération du baby-boom fait des segments à créneaux un secteur de croissance potentiel. On prévoit que les besoins en habitation de la génération des post-boomers (les enfants des baby-boomers) contribueront à l'augmentation de la demande de maisons qu'ils pourront s'offrir, créneau auquel pourrait très bien s'adapter le secteur de la maison usinée. Il faut aussi souligner que l'immigration est un facteur important de la croissance de la population et que l'abordabilité relative des maisons usinées pourrait attirer les ménages immigrants.

Plusieurs autres tendances clés sont de bon augure pour l'avenir du secteur :

- L'acceptation des maisons usinées par les consommateurs est à la hausse parce qu'elles sont mieux conçues qu'avant et qu'elles offrent une qualité et des normes esthétiques accrues;
- On produit davantage de maisons modulaires haut de gamme tout en délaissant les maisons préfabriquées (ou mobiles);
- Au fur et à mesure qu'augmente la part du marché des maisons usinées, la rentabilité pourrait s'améliorer grâce à une variété de mesures visant l'efficacité dans la production;
- L'émergence d'un marché croissant pour les maisons usinées modulaires plus grandes est la preuve d'une plus grande intégration avec le secteur des maisons traditionnelles;
- Les nouvelles technologies et les nouveaux matériaux, notamment des solutions de rechange ne faisant pas appel au bois, commencent à prendre de l'ampleur dans le secteur de l'habitation usinée, en offrant de meilleurs choix aux constructeurs et aux consommateurs canadiens.

AUTRES SOURCES D'INFORMATION

Institut canadien de l'habitation usinée
150, avenue Laurier Ouest, pièce 500
Ottawa (Ontario) K1P 5J4
Tél. : 613-563-3520
Téléc. : 613-232-8600
cmhi@cmhi.ca

http://www.cmhi.ca

Directeur de projet : Eric Tsang

Consultants pour le projet de recherche : Clayton Research Associates

Recherche sur le logement à la SCHL

Aux termes de la partie IX de la *Loi nationale sur l'habitation*, le gouvernement du Canada verse des fonds à la SCHL afin de lui permettre de faire de la recherche sur les aspects socio-économiques et techniques du logement et des domaines connexes, et d'en publier et d'en diffuser les résultats.

Le présent feuillet documentaire fait partie d'une série visant à vous informer sur la nature et la portée du programme de recherche de la SCHL.

Pour consulter d'autres feuillets *Le Point en recherche* et pour prendre connaissance d'un large éventail de produits d'information, visitez notre site Web à

www.schl.ca

ou communiquez avec la

Société canadienne d'hypothèques et de logement
700, chemin de Montréal
Ottawa (Ontario)
K1A 0P7
Téléphone : 1-800-668-2642
Télécopieur : 1-800-245-9274

©2006 Société canadienne d'hypothèques et de logement
Imprimé au Canada
Réalisation : SCHL 26-07-06

Bien que ce produit d'information se fonde sur les connaissances actuelles des experts en habitation, il n'a pour but que d'offrir des renseignements d'ordre général. Les lecteurs assument la responsabilité des mesures ou décisions prises sur la foi des renseignements contenus dans le présent ouvrage. Il revient aux lecteurs de consulter les ressources documentaires pertinentes et les spécialistes du domaine concerné afin de déterminer si, dans leur cas, les renseignements, les matériaux et les techniques sont sécuritaires et conviennent à leurs besoins. La Société canadienne d'hypothèques et de logement se dégage de toute responsabilité relativement aux conséquences résultant de l'utilisation des renseignements, des matériaux et des techniques contenus dans le présent ouvrage.

65221